日税グループは、税理士先生の情報収集をお手伝いします 日税ジャーナル 第17号

税理士とその関与先のために NICHIZEI GROUP

NICHIZEI journal

現代社会における 空き家問題を考える

全国に820万戸ある空き家対策のための特別措置法が5月26日に全面施行された。これにより、適切な管理が行われていない空き家の除却や修繕が期待されるところだが、その一方で、相続や介護にともなう空き家の増加もクローズアップされている。現代社会における『空き家問題』を探ってみた。

ダイジェスト

相続や介護で新たな空き家も

昨年11月に公布された「空家等対策の推進に関する特別措置法」。今年２月26日から一部施行となり、５月26日に全面施行された。これにより、適切な管理が行われていない空き家に対し、本格的にメスが入ることになった。

具体的には、特に老朽化が進み、倒壊などのおそれがある空き家で、市町村が「特定空き家」と判断した場合、市町村長は所有者に対し、除却、修繕、立木竹の伐採その他周辺の生活環境の保全を図るために必要な措置を講じることが可能となった。是正措置は、①助言または指導、②勧告、③命令――という３段階で実施される。

「特定空き家」に該当するか否かの判断基準は、法律上、次のいずれかに当てはまる場合と定義している。①そのまま放置すれば倒壊等著しく保安上危険となるおそれのある状態、②そのまま放置すれば著しく衛生上有害となるおそれのある状態、③適切な管理が行われていないことにより著しく景観を損なっている状態、④その他周辺の生活環境の保全を図るために放置することが不適切である状態。

空き家対策を促進させるため、措置法には過料も盛り込まれており、空き家の所有者が立ち入り調査を拒むような場合は20万以下の過料。勧告を受けても改善されない場合は命令が出され、その命令に従わなければ50万円以下の過料が科せられる。命令に従わない場合や所有者が不明の場合には、市町村が強制的に撤去するなど行政代執行が可能となり、その費用の一部は所有者から徴収されることになる。

空き家対策については、税制面からも後押しする施策が打ち出されている。空き家が増加する原因のひとつとして、固定資産税の優遇措置がある。敷地に住宅があれば固定資産税が更地の最大６分の１となるため、空き家を取り壊さずに放置する状況を引き起こしていたわけだが、平成27年度税制改正において、「特定空き家」と判断されて指導を受けたものの改善されずに勧告を受けた場合、固定資産税および都市計画税の優遇措置が適用除外となった。従来の６倍の税率をかけることで、空き家の放置に歯止めをかけようというわけだ。

なお、同措置法では、固定資産税の情報を利用し、市町村が空き家の所有者を迅速に把握できるようにすることや、所有者が分からない場合でも問題が生じる恐れがある空き家に立ち入り、危険性などを調査できる項目なども盛り込まれている。

今回の措置により、放置された空き家の除却や修繕などが期待されるところだが、人口の減少や単身世帯が増えている現代社会において、空き家の問題解決は一筋縄ではいかないところがある。例えば、相続や介護にともなう空き家が増加しているが、誰も住まないからといって思い出が詰まった家を簡単に売却できないという人も多いだろう。しかし、空き家を維持するにはコストがかかってくる。また、売却を先延ばしにした結果、税制上の恩恵が受けられずにトラブルが生じるケースもある。空き家問題については、所有者のライフスタイルに合わせた的確な対処方法が求められるところだが、相続や介護などで空き家が生じるような場合、アドバイスする側としては、どんな点に注意してコンサルティングすべきかを考えてみる。

（６～７面に続く）

平成27年7月1日から
国外転出時課税がスタート！

平成27年度税制改正で創設された国外転出時課税制度。これにより、今年7月1日以後、国外に転出する時に1億円以上の有価証券等を所有等している場合は、所得税の確定申告等の手続きが必要となるので注意したい。

平成27年度税制改正において「国外転出をする場合の譲渡所得等の特例」（国外転出時課税）が創設され、今年７月１日から施行された。

同制度が創設された背景だが、例えば、含み益を有する株式等を保有したまま出国し、その移住先がキャピタルゲイン非課税国だった場合、移住先で株式を売却すればキャピタルゲインに対する課税を回避することが可能となっていた。

そこで、同制度により、平成27年７月１日以後に国外転出（国内に住所および居所を有しないこととなること）をする一定の居住者が１億円以上の有価証券等、未決済信用取引等または未決済デリバティブ取引を所有等している場合、国外転出の時に、その対象資産について譲渡または決済があったものとみなして、含み益に所得税が課されることとなった。

同制度の対象資産は、有価証券（株式、投資信託等）、匿名組合契約の出資の持分、未決済の信用取引・発行日取引・デリバティブ取引。課税対象者は、国外転出時において、次の①および②のいずれにも該当する居住者。①所有等している対象資産の価額の合計が１億円以上であること、②原則として国外転出をする日前10年以内において国内に５年を超えて住所または居所を有していること。

国外転出時課税の対象者は、所得税の確定申告等の手続きを行う必要がある。ただ、国外転出時までに「納税管理人の届出書」を提出した場合、国外転出時の価額で対象資産の譲渡等があったものとみなして、翌年の確定申告期限までに一定の書類を添付した確定申告書の提出を行い、かつ、納税猶予分の所得税額および利子税額に相当する担保を提供することで、国外転出の日から５年を経過する日まで納税が猶予される。長期海外滞在が必要な状況にある場合は、納税猶予期間の延長の届出をすることで、さらに５年間納税猶予期間を延長することもできる。

納税猶予制度の適用を受ける場合には、減額措置等の適用を受けることができる。ただし、納税管理人を解任した場合や担保不足が生じた場合には猶予税額の納付が必要となり、減額措置等の適用もなくなるので注意したい。なお、納税管理人の届出をせずに出国する場合は、国外転出をする日までに、国外転出予定日から起算して３カ月前の日の価額で、その年の１月１日から国外転出時までにおける各種所得に国外転出時課税の適用による所得を含めて準確定申告書の提出および納税をしなければならない。

国外への転出のほか、「贈与等による非居住者に資産が移転した場合の譲渡所得等の特例」も７月１日から施行されている。国税庁のホームページに公表された「国外転出時課税制度のあらまし」「各種様式」「確定申告書等記載例」などでポイントを確認しておきたい。

新規営業先や勧誘先の開拓に
法人番号で新設法人を抽出

マイナンバー制度の導入まで秒読み段階に入った。多くの中小企業が、12桁の個人番号（マイナンバー）への事前対応に追われているが、法人番号についても理解を深めておきたい。

法人番号は、株式会社などの法人等に指定される13桁の番号。法人番号には、番号法の基本理念として４つの目的がある。

1つ目は、法人その他の団体に関する情報管理の効率化を図り、法人情報の授受、照合にかかるコストを削減し、行政運営の効率化を図ること（行政の効率化）。

2つ目は、行政機関間での情報連携を図り、添付書類の削減など、各種申請等の手続を簡素化することで、申請者側の事務負担を軽減すること（国民の利便性の向上）。

3つ目は、法人その他の団体に関する情報の共有により、社会保障制度、税制その他の行政分野における給付と負担の適切な関係の維持を可能とすること（公平・公正な社会の実現）。

4つ目は、法人番号特有の目的として、法人番号の利用範囲に制限がないことから、民間による利活用を促進することにより、番号を活用した新たな価値の創出が期待されること（新たな価値の創出）。

マイナンバーは公開されないが、法人番号については、国税庁が原則としてインターネット（法人番号公表サイト）を通じて公表することを予定している。公表される情報は、法人番号の指定を受けた団体の商号または名称、本店または主たる事務所の所在地および法人番号の基本3情報だ。

法人番号は誰でも自由に利用することができるが、具体的にどんなことができるのだろうか。国税庁ではホームページに利活用例を紹介している。

例えば、取引先会社の情報について、各部署で異なる目的で、それぞれ別のコードを用いて管理している場合。総務部は旧名称、営業部は旧住所などで情報管理していると、情報の集約に手間がかかってしまう。そこで、法人番号を各部署共通の管理コードとして加え、国税庁が提供する最新の名称・所在地情報を活用することで、取引先情報の登録・更新が容易になる。管理している各法人との取引情報の全体像も容易に把握することができ、業務の効率化が期待できるとしている。

別の例としては、現状、民間企業では、新規営業先の開拓や会員勧誘先の把握に当たり、インターネットや登記所の商業登記、信用調査会社などから情報を入手しており、人件費や手数料などがネックとなっている。そこで、国税庁の「法人番号公表サイト」を利用し、「法人番号指定年月日」で絞り込みを行えば、新規設立法人を抽出することが可能となる。これにより、従来に比べて効率的に新規営業先等の開拓が実施できるようになるとしている（新規営業先の把握に法人番号公表サイトが活用できるのは、平成27年10月以降に新たに設立された法人のみ）。

無料のアプリを公開
かんたん社長の退職金診断

社長の退職金は、会社を勇退した後のセカンドライフを支える貴重な資金。しかし、現役時代は経営ばかりに目が向いてしまい、いざ退任という時に、会社に退職金の支払能力がなく、これまでの経営への貢献にふさわしい退職金が得られないケースも少なくない。

そこで、英和コンサルティング（東京・品川区、代表取締役＝北田朝雪税理士）では、社長の退職金の目安を簡単に計算できるスマホアプリ「かんたん社長の退職金診断」を開発し、無料で公開している。

これは、会社経営の重責を担っている社長向けに、今のうちに会社の支払能力をチェックし、資金準備を早くから始めてもらうための“気づき”のツールとして開発されたもの。現在の年齢と退任予想時期、現在の役員報酬などを入力するだけで、「将来の社長退職金」、「会社の支払能力」、「社長の手取り額とその推移」まで素早くシミュレーションできる点が特長だ。

「わずか１分の入力で社長の退職金の目安をチェックできますので、税理士事務所の所長や職員が関与先を訪問した時に、退職金コンサルの導入ツールとして使って頂けたら嬉しいですね」（北田氏）。

26年分の確定申告状況
贈与税の納税額が63％増加
申告書提出者は52万人

国税庁はさきごろ、平成26年分の贈与税の確定申告状況を公表した。

それによると、贈与税の申告書を提出した人は51万９千人。平成25年分の49万１千人から２万８千人増加（＋5.6％）した。このうち、申告納税額のあるものは36万６千人で、前年分より３万７千人の増加（＋11.1％）となった。

注目すべきは申告納税額の伸びだ。平成26年分の贈与税の申告納税額は2803億円。前年分の1718億円から1084億円も増加（＋63.1％）している。この要因のひとつとして、今年１月から相続税の基礎控除の引き下げや最高税率が50％から55％に引上げられたことから、改正前に贈与する人が増えたことが考えられる。

贈与税の申告を行った人のうち、暦年贈与を適用した人は47万人で、前年分より３万人増加（＋6.9％）した。このうち納税した人は36万３千人で、３万７千人の増加（＋11.2％）。申告納税額は2584億円で、1071億円の増加（＋70.8％）となった。

一方、相続時精算課税制度を適用した人は５万人（－5.0％）で、このうち納税した人は3400人（－3.0％）、申告納税額は218億円で、前年分に比べて13億円増加（＋6.5％）した。

ハズレ馬券の税務処理

通達改正後もバトルは続く!?

最高裁判決を受けて一時所得通達を改正

国税庁は、平成27年5月29日に所得税基本通達34-1（一時所得の例示）を改正し、次のように下線部分を付け加えた。

> (2)競馬の馬券の払戻金、競輪の車券の払戻金等<u>（営利を目的とする継続的行為から生じたものを除く。）</u>

この改正は、競馬の馬券の払戻金等に係る所得区分について争われていた最高裁判所の判決（平成27年3月10日）を受け、従来の取扱いを変更したものだ。

本事件は、競馬の馬券の購入を機械的、網羅的、大規模に行っていた大阪在住の納税者について、そうした購入を実際に行っていることが客観的に認められる記録が残されているなどの場合に、①競馬の馬券の払戻金は、一時所得と雑所得のいずれに該当するか、②所得金額の計算上控除すべき金額は、的中した馬券の購入金額に限られるか否か、が争われたもの。最高裁は、競馬の馬券の払戻金はその払戻金を受けた者の馬券購入行為の態様や規模等によっては、一時所得ではなく、雑所得に該当する場合があり、その場合はハズレ馬券も所得金額の計算上控除すべき旨を判示した。

改正通達では、上記の改正にともない、次のような注書も付している。

> (注)1　馬券を自動的に購入するソフトウエアを使用して独自の条件設定と計算式に基づいてインターネットを介して長期間にわたり多数回かつ頻繁に個々の馬券の的中に着目しない網羅的な購入をして当たり馬券の払戻金を得ることにより多額の利益を恒常的に上げ、一連の馬券の購入が一体の経済活動の実態を有することが客観的に明らかである場合の競馬の馬券の払戻金に係る所得は、営利を目的とする継続的行為から生じた所得として雑所得に該当する。
> 2　上記(注)1以外の場合の競馬の馬券の払戻金に係る所得は、一時所得に該当することに留意する。

雑所得と認められた馬券の購入方法とは？

ここで気になるのが本事件の馬券の購入の仕方だ。この納税者は、市販の勝馬予測ソフトに過去データを分析の上カスタマイズし回収率を重要視した予想を、JRAが導入するインターネットを介したシステム（A-PAT）を用いて、長期間に多数の馬券を的中に着目せず網羅的に購入し、恒常的に多額の利益を上げている。

こうした事実に基づき、最高裁は「一連の馬券の購入が一体の経済活動の実態を有する」と判断。払戻金は営利を目的とする継続的行為から生じた所得であり雑所得に当たるとした原審の判断を支持した。

東京地裁では納税者が敗訴

大阪事件と同様に大量の馬券を購入し、払戻金は雑所得に該当し、ハズレ馬券購入費を必要経費として控除するよう求めていた事件が東京でも発生している。

この東京事件では、納税者が具体的に馬券の購入履歴や収支に関する資料を保有しておらず、レース毎に個別の予想を行って馬券を行うなど一般的な愛好者と同様の購入方法をとっていた。

こうした状況から、自動的、機械的に馬券の購入を行っていたとはいえず、大阪事件とは状況が異なるとして納税者が敗訴している（東京地裁平成27年5月14日判決。原告控訴）。

購入方法が所得区分を左右？

東京事件の地裁判決は、大阪事件の最高裁判決を強く意識し、その対比により判断がなされている。大阪事件では機械的な購入方法であるのに対し、東京事件は納税者自身による予測と、その購入方法に着目されているのだ。

上記の改正通達の注書でも雑所得と一時所得の区分のポイントとして、「馬券の購入が一体の経済活動の実態を有することが客観的に明らかである場合」の一例として機械的な購入方法であることが掲げられている。

所得税法24条では、一時所得を「営利を目的とする継続的行為から生じた所得以外の所得で、労務や役務の対価としての性質や資産の譲渡による対価としての性質を有しない一時の所得」と規定しており、今回の事件では、その一つの判断として馬券の購入方法にスポットが当たったといえよう。

だが、競馬情報に自分独自のノウハウによる予測を加味した購入方法では、一連の馬券の購入として一体の経済活動の実態を有することが客観的に明らかとはいえないのか、そしてその境界も曖昧だ。東京事件の控訴審では、こうした点を踏まえて納税者がどのような反証を行うのか注視したい。

事業所得をめぐる争いも

上記の2つの事件は、雑所得の該当性をめぐり争われたものだが、横浜地裁では事業所得か一時所得かをめぐる争いも発生している。

大阪事件の納税者はサラリーマン、東京事件は公務員であったが、横浜事件の納税者は競馬で生計を立てており、馬券の払戻金については、以前から事業所得として確定申告、それも青色申告を行い是認されてきたが、突然否認され訴訟に至っている。

事業所得の概念については、「自己の計算と危険において独立して営まれ、営利性、有償性を有し、かつ反覆継続して遂行する意志と社会的地位とが客観的に認められる業務から生ずる所得をいう」とする昭和56年最高裁判決があるが、横浜事件の争点は大阪・東京の両事件に近づくと考えられる。

そしてバトルは続く!?

ハズレ馬券について最高裁の判断が示されたわけだが、テクノロジーなどの発達により現行の所得区分の定義に関する限界を指摘する声も聞かれる。こうした状況の中で、ハズレ馬券をめぐる東京、そして横浜の両訴訟の今後の行方が注目される。

熊王税理士のワンポイント講座

消費税の落とし穴はココだ!!

特定期間における課税売上高 簡易課税制度の適用判定は？

Q 当社は平成27年3月20日に資本金300万円で設立した12月決算法人です。来期（平成28年1月1日～平成28年12月31日）における納税義務は、特定期間における課税売上高で判定することになると思われますが、特定期間については、消費税法9条の2の4項2号で「前事業年度開始の日以後6か月の期間」と定義されています。そうすると、当社の設立日は平成27年3月20日ですので、来期の特定期間は平成27年3月20日から平成27年9月19日までということになります。

来期の納税義務の判定につき、特定期間における課税売上高を計算するためには、今年の9月19日で仮締めをして、特定期間中の課税売上高を集計することになるのでしょうか。また、特定期間における課税売上高を年換算した金額で、来期の納税義務判定と簡易課税制度の適用判定をすることになるのでしょうか。

A ○特定期間における課税売上高による納税義務の判定（平成23年度改正）

平成23年度改正により、基準期間における課税売上高が1,000万円以下の場合でも、直前期の上半期（特定期間）における課税売上高が1,000万円を超える場合には、納税義務を免除しないこととなりました。特定期間については、前事業年度開始の日以後6か月の期間と定義されていますが、月末決算法人で、6か月の期間の末日が月末でない場合には、その6か月の期間の末日の属する月の前月末日までの期間を「6か月の期間」とみなし、納税義務を判定することになります（消法9の2④二、消令20の6①一）。

したがって、御社の場合には、平成27年3月20日から平成27年8月31日までの期間が特定期間となります。また、特定期間中の課税売上高は年換算する必要はありません。

なお、直前期の月数が7か月以下の場合には、原則として平成23年度改正法は適用除外とされていますので、御社が決算期を9月に変更した場合には、設立事業年度（平成27年3月20日～平成27年9月30日）は7か月以下となり、その翌事業年度（平成27年10月1日～平成28年9月30日）の納税義務は免除されることになります。

○給与等の支払額による判定

特定期間における課税売上高は、売掛金を計上したところのいわゆる発生ベースで認識することになります。そこで、期中現金主義で記帳しているような小規模事業者に配慮して、特定期間中の課税売上高に代えて、給与等の支払額で納税義務を判定することも認めることとしています。この取扱いは、特定期間中の課税売上高の計算が困難な事業者に限定されているわけではありませんので、結果として、特定期間中の課税売上高と給与等の支払額のいずれかが1,000万円以下の場合、納税義務は免除されることになります。

なお、給与等の支払額には当然に役員報酬も含まれますが、所得税が非課税となる通勤手当や未払給与などは含める必要はありません（消基通1－5－23）。

○簡易課税制度の適用判定

特定期間における課税売上高は納税義務判定にのみ用いるものであり、簡易課税制度の適用判定には関係ありません。したがって、御社の来期における基準期間は存在しませんので、基準期間における課税売上高は5,000万円以下（ゼロ）ということになります。

よって、特定期間における課税売上高が5,000万円を超えている場合であっても、設立事業年度中に「簡易課税制度選択届出書」を提出することにより、来期は簡易課税制度の適用を受けることができます。

熊王（くまおう） 征秀（まさひで）
税理士

昭和59年学校法人大原学園に税理士科物品税法の講師として入社し、在職中に酒税法、消費税法の講座を創設。平成4年同校を退職し、会計事務所勤務。平成6年税理士登録。平成9年独立開業。東京税理士会会員相談室委員、東京税理士会調査研究部委員、日本税務会計学会委員、大原大学院大学准教授ほか。消費税関連の書籍も多数執筆。

税務スクランブル ～審判所の視点～

土地譲渡でコンサル料を支出

譲渡の実現に必要な費用とは認めず

土地取得を説得
共同住宅を修繕
土地譲渡で助言
コンサル料を支出
姉　弟

請求人Aとその姉Bは、Cから賃借していた土地の上に共同住宅を2棟ずつ所有し、いずれも賃貸の用に供していた。平成10年にCが亡くなり、Cの相続人から土地を購入してほしい旨の提案を受けたが、代金が高すぎるとしてその提案を断った。だが、請求人Aの弟で不動産仲介業などを行っているL社の代表取締役Dは、土地を取得しても損をすることはないと考え、AとBやそれぞれの夫に土地を取得するように説得し、2人は土地を取得した。その際、AとBは弟Dとの間で、土地を譲渡するまでL社が各建物や土地に係る面倒をみること、土地を譲渡した時に譲渡利益の半分を支払うことで合意した。

Dは共同住宅について、①壁の錆びた部分のペンキ塗り、②排水溝の詰まりの解消、③扉の鍵の交換④戸の歪みの補正などを行った。また、共同住宅の賃借人の一人が亡くなった時、風評による土地の価値の低下を防ぐための助言や、将来土地を譲渡するために賃借人らの立退きに関する助言などをAとBに行った。平成17年、姉Bが亡くなり、その子である請求人E、F、GがBの土地等を取得した。

平成20年頃、Aが土地を譲渡したいと考えて弟Dに相談したところ、Dは賃借人に立ち退いてもらう方法や、立退きを求める内容証明郵便の文面の確認、譲渡の交渉で用意すべき書類などを助言し、譲渡先候補として複数の不動産業者を紹介した。平成23年、請求人らはDの紹介先ではないQ社に土地を譲渡。その後、Dとの約束通り、譲渡利益の一部をL社に支払った。

請求人らは、土地を譲渡した際にDに支払った金員の一部がコンサルタント料に該当するとして、土地譲渡に係る分離長期譲渡所得の金額の計算上、譲渡に要した費用に算入して所得税の確定申告を行った。しかし、原処分庁は譲渡費用に当たらないとして更正処分等をしたことから争いが生じた。

土地の取得や譲渡において必要不可欠な行為か否か—

争点は、L社に支払った金員が、土地の取得費または譲渡費用に該当するか否か。

請求人らは、「AとBは、L社から強く説得されて土地を取得しており、その説得は土地取得に必要不可欠だった」「L社は長期に渡って共同住宅の改良行為を行っており、その対価は改良費に当たる」「賃借人の立退きに関する行為、立退きに関する助言は、土地を譲渡するために必要だった」などとして、L社に支払ったコンサルタント料は、土地の取得費または譲渡費用に該当すると主張。

これに対して審判所は、「Dの説得がなければ、AやBは土地を取得することはなかったといえる。しかし、それは土地取得を決意するに当たっての事前の働きかけにすぎず、土地の取得自体に必要なものとはいえず、取得するための付随費用ともいえないから土地の取得費には該当しない」「L社の改良行為は、一般の修繕または維持管理であり、建物の価値を高めるとは認められず、改良行為には該当しない」「Dの立退きに関する行為や助言は、賃借人らとの立退交渉でもなければ内容証明郵便の文書の作成でもなく、立退きを実行するために必要なものとはいえない」「Dの挙げた不動産業者ではないQ社に土地を譲渡している」などとして、土地の譲渡を実現するために必要な費用であったとは認められないと判断。金員は土地の取得費または譲渡費用に該当しないとした。

保険業法改正による 新しい保険募集ルールとは!?

～代理店に求められる責任と義務～

昨年5月に保険業法が改正され、新しい保険募集ルールや代理店に対する体制整備義務などが定められた。今後、保険募集人や代理店はどのように行動すべきなのか—。今回の法改正のポイントを日本損害保険協会シニアフェロー、日本損害保険代理業協会アドバイザーで、丸紅セーフネット㈱常勤監査役の栗山泰史氏に聞いた。

——保険業法が改正されましたが、そのポイントを教えて下さい。

今回の保険業法の改正ポイントは大きく三つあります。一つ目は、保険募集人一人ひとりのレベルアップ。二つ目は、代理店経営の高度化。三つ目は、比較販売の本格的な実施です。順番に説明しますと、まず一つ目のポイントである保険募集人一人ひとりのレベルアップですが、この改正は、これまでの保険の販売方法を見直すことで、お客様がより自分のニーズに即した保険に加入できるように環境を整えることを狙いとしています。

——保険の販売方法に何か問題があったのでしょうか。

これまで保険の世界では、新しい保険商品の開発や営業強化月間などにともない、保険会社の営業職員が意気込んで保険を販売したり、義理・人情・プレゼントのいわゆる「GNP」による保険販売が行われる傾向がありました。また、保険商品の選択などは保険募集人がすべて行い、お客様にはハンコだけ押してもらうような「信頼」をベースにした保険契約も少なくなかったと思います。しかし、これではお客様の意向に沿わない保険商品が提供される可能性がありますので、そこに“待った”をかけたわけです。

——具体的にどのような改正が行われるのでしょうか。

保険募集人には「意向把握・確認義務」と「情報提供義務」という2つの義務が定められました。まず、保険募集人は、お客様の話を傾聴して十分に意向を把握しなければなりません。そして、その意向に沿った保険プランを提案し、お客様の意向が途中で変わった場合は、その意向の変化に合わせて別の保険プランを提案・説明します。その際もパンフレットを用いた簡略化した内容ではなく、重要事項説明書に基づいて一から十まで丁寧に説明し、最終的にお客様の意向と保険プランの比較や相違点の確認を行います。従来は、入口（説明の開始）から出口（契約の締結）まで自由な道筋でよかったのですが、今後は入口から出口まで一連のプロセスが定められたわけです。

——それを実行するためにレベルアップを図るというわけですね。

そのとおりです。問題なのは、一人でやっている個人代理店であれば、自分自身がレベルアップすればいいわけですが、複数の保険募集人を抱えている代理店の場合、すべての募集人が法定化された義務を果たさなければならず、それができない場合は、代理店の経営者の責任が問われます。そこで、2つ目のポイントである代理店経営の高度化に向けた改正が行われました。これにより、今後は代理店も保険会社と並んで直接的に「体制整備義務」を負うことになります。

——体制整備義務について詳しく教えて下さい。

基本ルールとして、①経営管理、②法令等遵守、③保険募集管理、④顧客情報管理、⑤苦情（顧客サポート情報）管理、⑥外部委託先管理、⑦内部管理の義務があります。それを業務の規模や特性に応じて、PDCAサイクルを回して実践していきます。代理店の経営者にも、コーポレートガバナンスやアカウンタビリティ、コンプライアンスといった今の時代に即した価値観が求められてくるわけです。

——保険募集人と代理店の両方の質を高めていくわけですね。

そうですね。では、なぜその必要があるのかというのが、3つ目のポイントである比較販売の本格的な実施に関係してきます。比較販売の歴史を簡単に説明しますと、そもそも日本では保険の比較販売が禁止され、かつ、生保の場合、その担い手である乗合代理店も禁止されていました。これが、1996年の保険業法の改正時に、損保の生保子会社について乗合を認める「クロス特例」と複数の使用人を抱える生保代理店に乗合を認める「複数使用人特例」が設けられることで生保においても乗合代理店が登場することになりました。また、生保・損保ともに様々な商品が開発され、消費者の比較ニーズも一気に高まっていく中、2007年、金融庁が監督指針を見直し、従来の消費者を「誤解させるおそれのある比較」は禁止するという規定を残しつつ、一定の条件を満たせば比較を認めるという解釈規定を設けました。この二つの動きによって保険の比較販売が本格化することになったわけです。

——なぜ、比較販売の本格的な実施を法改正によって後押しする必要があるのでしょうか。

消費者の比較ニーズに応えるのは、まさに乗合代理店です。しかし、元々は法律で禁止するほど問題のある行為でした。さらに、手数料が高い保険商品に誘導しているのではないかという疑いも一部で出てきました。そこで、比較販売に伴う様々な弊害防止のために乗合代理店に対して規制を強化することで、消費者の比較ニーズにしっかり応えてもらおうとなったわけです。イメージとしては、普通免許で車を運転していた代理店に対し、これからは大型免許を取得して、消費者という乗客を乗せたバスを責任持って運転してくださいという感じですね。

——乗合代理店としては重い負担になりそうですね。

保険比較という消費者ニーズは、今後さらに大きくなるでしょう。そのニーズに応えるためにも、乗合代理店としては重い「体制整備義務」を覚悟する必要があると思います。ただ、オールオアナッシングで考える必要はありません。商品やマーケットによって部分的に比較販売を取り入れるとか、、時間軸を置いて比較販売に立ち向かっていくとか、進め方には色々あると思います。これからの時代、代理店にも経営戦略や成長戦略が求められているといえます。

——今回の法改正は、税理士が運営する保険代理店にも影響がありますか。

保険会社の代理店である以上、これまでお話したことがそのまま適用されます。一人で代理店をやられている税理士先生でも、意向把握・確認義務と情報提供義務を中心に、規模に応じた体制整備義務が欠かせません。ただ、1社専属の代理店の場合、特定の保険会社と極めて密接な連携を図っていますから、保険会社の指導管理や体制整備のサポートが行われると思いますので、多少は安心していいかと思います。一方、乗合代理店の場合は、消費者の比較ニーズに応えるためにも、一般の乗合代理店と同様に高いハードルを越えていく覚悟が必要でしょう。

——保険の紹介行為によって手数料を受け取る場合はどうでしょうか。

法人紹介代理店は禁止されていますので、それを前提にお話しします。個人の税理士先生が保険会社や代理店の紹介人となり、紹介に対して手数料を受け取るケースですが、特に規制などもなかったので、これまで多くの先生方が行ってきたと思います。しかし、保険業法の改正にともない金融庁が監督指針を改定し、保険募集関連行為について一定の規制がなされました。その中で、紹介行為については、手数料によっては本来禁止されている募集行為に手を染めてしまう蓋然性が高いため、注意しなければならないという内容が含まれました。

——手数料のために募集行為を行ってしまうわけですね。

代理店手数料に匹敵するような過度に高い手数料が支払われ、しかも保険について多少詳しい人であれば、つい勇み足で保険の募集行為に手を染めてしまうことも考えられます。今回の監督指針の改定は、これまで契約や慣習で行われてきた紹介に対する手数料の支払いに対し、かなりの牽制力を持っていると思います。ただし、完全に禁止するとは書かれていませんので、募集行為をさせない形で手数料を支払うような仕組みが整えられていくのではないでしょうか。

——ほかに注意すべき点などはありますか。

税理士事務所の中に乗合代理店がある場合、保険を説明できるのは募集人登録している職員だけです。それ以外の職員が保険の話をすれば、無登録募集になりますので、そこの線引きはしっかりしておきたいところです。これまでは保険会社に体制整備の義務があり、どちらかというと代理店は保険会社に守られている立場だったといえます。しかし、これからは金融庁による代理店の直接監督も始まりますので、代理店の経営者として責任や義務をしっかり果たしていくことが重要だと考えます。

相続や介護にともなう空き家問題

倒壊や環境悪化の原因となる空き家に対する行政のチェックが厳しくなる「空家等対策推進特別措置法」が去る5月26日から完全施行されました。特に行政サイドから取壊しなどの勧告を受けた「特定空き家等」の敷地に対し、固定資産税・都市計画税が安くなる「住宅用地の課税標準の特例」は適用されなくなる措置もスタート（地方税法平成27年改正法附則1条10号）、これを機に「空き家」に対してこれまで以上にスポットが当たっています。ここでは、相続や介護などで空き家が生じた時、どのような経済的問題や税務上のリスクが発生するのかを分析し、所有者のライフスタイルに合わせた対処方法を考えるとともに、コンサルティングする場合のポイントを探ります。（著／税理士法人タクトコンサルティング）

空き家が生じる時とは？

総務省の「平成25年住宅・土地統計調査」によると、総住宅数6063万戸のうち、空き家数は820万戸。空き家率は13.5％と過去最高となりました。空き家は５年前に比べて63万戸も増加していますが、一戸建ての一人住まいはおよそ600万戸あり、これらは「空き家」予備軍と言われています。

空き家が生じるのは、主として①実家に住んでいた親が亡くなったり、②一人住まいの人が介護施設に入所することになった場合などのケースが考えられます。

たとえば①の実家を相続する場面。相続する子どもにとっては、「実家を相続するけれど、今更、勤めもあるし現在の住まいから引っ越しをして生活を変えるのは難しい・・・」といった事情があると、空いた実家をどうするかが、大きな問題になってきます。住宅は住まなくなっても固定資産税が課税されるなど保有コストがかかるからです。

一方、②の一人住まいの人が介護を受けるため、所定の施設に入る場面では、空き家になる住宅を残しておくか、人に貸すか、それとも処分してしまうかの選択を迫られることになります。もっとも、この問題は、一人暮らしになったときから潜在的にある問題でもあり、①の問題にシームレスにつながる問題でもあります。ここでは住宅を保有する親世代が抱える問題から子世代への相続問題まで、それぞれのシチュエーションとその解決の糸口についてＱ＆Ａ方式で見ていくことにします。

Q1 郊外の旧新興住宅地に住む67歳の男性です。今の住まいは築30年を過ぎ、床材が弱くなったり、一部雨漏りがするなど結構くたびれています。子供は独立して遠方にいるので、今さら子どもに迷惑をかけることのないようにしたいと考えていますが、将来的に年金減少・増税の話があってこのまま住み続けるのも不安です。施設に入る時には、住宅を人に貸して収入を得ることも考える必要もあるかと思いますが、地域の人口が減っていますので難しいかもしれません。売却も考えていますが、愛着があってなかなか思い切ることができません。このような場合の考え方のポイントを教えてください。

A1 第一に、自宅の維持、生活するために使える資金や収入、将来、介護施設などに入るのに必要な資金があるかどうかが、今後の生活を考えるポイントになります。今後の生活パターンは、大まかに次の3通りと考えられます。

ア、自宅に住み続ける
イ、施設に夫婦で入るかあるいは別の住宅に住み替え、空いた住宅を人に貸す
ウ、施設に夫婦で入るかあるいは別の住宅に住み替え、売却する

Q2 アの場合のように住み続けるとしたら、どんなことを考えるべきでしょうか？

A2 資金面やその他リスクについて考えます。自宅を維持するにはお金がかかります。たとえば固定資産税や都市計画税がそれです。その他ライフラインに関する費用もあります。庭の大きな住まいであれば、庭の手入れにも相応の費用がかかります。こうした費用は、収入があったとしても税引き後のお金で負担することになります。資金や収入に住宅を維持するだけの余裕が必要となるのはこのためです。

固定資産税などを含む維持費用については、現在年間どれくらいかかるか分かると思います。建物が傷んでいなければ、こうした費用をベースに今後の生活を考えることができます。こうした費用全体を見積もった上、楽しく生活していく資金として年間どれくらい用意するかを考えると、このままマイホームで過ごしていく期間や、必要な資金が見えてくるでしょう。

ところで、建物が傷んでいる場合にはリフォームを考えておく必要がありそうです。専門業者に依頼すれば見積もりが取れるでしょう。併せてセキュリティ面でも不安のないようにしたいものです。こうしたことは、イの場合のように後で住宅を人に貸すといったことを想定した時にも、必要になることです。新耐震基準を満たしていない住宅なら、耐震改修をするかどうかも考えておくことが求められるでしょう。

仮に耐震改修をせずに、古びた住宅のままで住み続けるとした場合どうなるでしょう？災害で建物が倒壊し他人にけがをさせた場合になどについては、賠償問題が発生します。

Q3 老人ホーム等の施設に入ることが将来的に想定されている場合には、どんな点について注意しておくことが必要ですか？

A3 夫婦のうちどちらかに介護が必要になった場合どうするか、そのことも決めておくと、将来必要な資金を計算できるでしょう。施設に入るならその資金を用意しておく必要があります。そのことも含め資金計画を立てることが大切です。

なお、資金的にバックボーンがあり、今後の生活設計を全うするのに問題がないという場合には、これまでの住まいを残していくことになります。実際、住み慣れた住まいには、思い出があり、祭壇などの品もあって、人に貸したり、売却するのに抵抗があるでしょう。ここで、いわゆる空き家が生じることになります。場合によっては空家対策推進特別措置法により「不良空き家」にならないよう管理が求められる状況になることも考えられます。すなわち費用負担が増える可能性があるということです。税金面についても負担増が考えられます。

空き家の売却時に注意すべきこと

Q4 自宅を空き家にした場合の税金面のリスクを教えてください。

A4 税金面でのリスクは３つあります。それは、①空き家にすると固定資産税などの税金が高くなる可能性がある。②空き家にしてから3年目の年末を経過した住宅を売却すると譲渡所得税等が高くなる。③空き家で相続が開始すると、一定の要件を満たさない限り、相続税が高くなる…の３つです。

①固定資産税等の問題

マイホームを持っていれば、必ず課税されるのが固定資産税です。一定の都市化した地域では、都市計画税も課税されることになります。固定資産税では、マイホームの敷地については「住宅用地」の特例が適用され、税負担が軽減されます。都市計画税にも特例があります。

住宅用地の特例の軽減割合

区分		固定資産税	都市計画税
小規模	住宅一戸あたり200㎡まで	6分の１	3分の１
一　般	住宅一戸当たり200㎡超、家屋の床面積の10倍まで	3分の１	3分の2

空き家の敷地でも「住宅用地」になります。ところが、空き家でも、市町村から特定空き家として除却等を勧告されると、税務上「住宅用地」とされなくなり、固定資産税がおよそ６倍、都市計画税がおよそ３倍になるのです。空き家にする場合は、この税負担増に注意が必要です。特定空き家に関する法律上の規定は次のとおりです。

・そのまま放置すれば倒壊等著しく保安上危険となるおそれのある状態
・著しく衛生上有害となるおそれのある状態
・適切な管理が行われていないことにより著しく景観を損なっている状態
・周辺の生活環境の保全を図るために放置することが不適切である状態

実務では国土交通省のガイドライン等を下敷きに、市町村等が判定することになると見られますので、ガイドライン等を参照してください。

②譲渡税の問題

住んでいるマイホームを売却して利益が出た場合、譲渡税（所得税・住民税を含みます）の計算で、3,000万円を控除する特例が利用できます。ところが、空き家にして3年目の年末を過ぎてから売却して利益が出た場合には、利益から3,000万円控除する特例は使えません。

空き家にしてから、いつかマイホームに戻るつもりで思わぬ資金が必要になったとき、この特例を使えないと後悔することになります。過去にもこんな事例があります。

600㎡超の敷地を持つ邸宅に住んでいたAさんは、一人暮らしが難しくなったため介護付老人ホームでの生活を望んで平成13年に老人ホームに入居しました。その後、Aさんは平成21年にこの邸宅を売却、その際、譲渡所得税の特例3,000万円控除を適用した時に税務当局とトラブルになりました。争点は、売却した邸宅が3,000万円控除の適用を受けられる「居住の用に供している家屋」に該当するかどうかというものです。Aさんは国税不服審判所に判断を仰ぎました。審判所は、資料等から邸宅の電気使用量等を確認。たとえば電気使用量については、平成17年中は各月3キロワットないし9キロワット、平成18年から21年4月までは各月0ないし1キロワットだった事実を認定しました。また審判所は、老人ホーム入居後、Aさんがこの邸宅にいたのはわずかな日数だったことを認め、結論として、この邸宅は3,000万円控除の適用を受けられる居住の用に供している家屋等ではないと判断しています（平成23年6月9日）。

類似事例に、老人ホームに入居後、空き家にして3年以上経った自宅を売却した際、同特例を適用して申告したケースで、当局の否認が支持されたケース（平成20年3月12日裁決）があります。税務上の争点は「“自宅”が特例対象の家屋かどうか」という比較的分かりやすいにもかかわらず繰り返し争いになっている現実があるため、今後自宅等の売却が想定される場合には、空き家になる時点で、譲渡税のリスクについてはしっかり認識しておくべきだといえます。このことは、アドバイザーとなる税理士等の専門家も相談者の状況から、先を見越したリスクの確認が必要になっているともいえるでしょう。

また、人口が減少している郊外に自宅がある場合、都心立地に比べて宅地の相場は弱含みとあり、譲渡するタイミングには十分気を付ける必要がありそうです。この分野については、専門家である不動産業者に地価動向等を調べてもらうことが必要でしょう。

③相続税の問題

マイホームが空き家の状態で相続が発生すると、相続税の計算上、不利になることがあります。被相続人が住む住宅を同居の親族が相続すると、その敷地は居住用の宅地として小規模宅地の評価減の特例が適用できるため、相続税の課税対象額が8割引きの2割になります。しかし、原則として、もともと被相続人が住んでいないと居住用の宅地にならないため、課税対象額が2割にならず、評価額そのままで課税されることになります。ただし、被相続人が介護等のために施設に入り、相続直前までに介護認定等を受けている場合で、元の住宅が空き家のままなど所定の要件を満たす場合には、小規模宅地の評価減の適用可能な住宅地になります。後は相続人が小規模宅地の評価減を適用できる要件を満たすことが必要です。

たとえば、直前まで被相続人と子が同居していた住宅で、被相続人が要介護認定を受け、介護施設に入所した後に亡くなり、子がその住宅を相続した場合には、申告期限まで保有・居住を継続していることが小規模宅地の評価減の適用を受けるうえで必要な要件となります。

Q5 今後の生活設計に必要な資金を用意する上で、資金のねん出が必要な場合、自宅を貸したり、売却することが考えられますが、その場合はどんな点に注意すべきでしょうか。

A5 自宅を貸したり、売却する場合ですが、これは借り手や買い手のある話ですので、その市場動向を専門家に聞く必要があります。借り手のいない地域や物件であるなら、人に貸してお金を稼ぐという話は現実的ではありません。こうしたことは専門の不動産業者に賃貸市場の動向を確認しておきましょう。

仮に賃貸に出してもお客様が付くというのであれば、住宅として賃貸したマイホームの敷地や建物にかかる固定資産税や都市計画税は、家賃収入の確定申告で、不動産所得の必要経費となります。家賃から経費として差し引くことができるのです。自分の預貯金を取り崩す必要はありません。マイホームを貸すと、家賃収入が入るだけでなく、敷地の固定資産税や都市計画税が住宅用地の特例により軽減されたうえ、不動産所得の計算上、家賃収入から経費として引くことができるわけです。

マイホームを貸家にして、相続人がその貸家の経営を相続した場合には、相続税の計算上、貸家となった敷地の課税対象額が軽減されます。

●敷地の評価額が貸家建付地として低くなります。

土地の相続税評価額は、路線価を基にした敷地の評価額です。貸家の敷地の評価額は、その地域の借地権割合と借家権割合を乗じて求めた値の割合だけ、路線価の評価額から減額されます。たとえば都市部の場合、借地権割合は70%、借家権割合は30%というケースが少なくありません。そうすると70%×30%＝21%分低くなるわけです。

貸家建付地の相続税評価額＝路線価評価×（１－（借地権割合×借家権割合）

●敷地の課税対象額は、貸家建付地としての評価額の50%になります。

貸家の敷地は200㎡まで、貸付事業用宅地として小規模宅地の評価減の特例の適用により、課税対象額が50%減額されます。この結果、貸家建付地の評価額と小規模宅地の評価減の相乗効果で、何も建っていない更地に比べ、貸家の敷地の課税対象額はおよそ6割程度低くなります。

●建物の評価額のメリット

自宅の建物の相続税評価額は、固定資産税評価額になります。これに対して貸家の場合には、借家権割合に見合う金額が減額されます。このようにマイホームを貸した場合には、空き家にするよりも相続税対策になります。

繰り返しになりますが、これは借りてくれるお客様がついての話です。そのためには、市場性があるエリアの物件で、しかも人に貸せるだけのパフォーマンスが建物にあることが前提となります。リフォームの問題も生じてきますので、こうした場合には不動産業者からアドバイスを受けるべきでしょう。

なお、入居者つきのまま貸家にしたマイホームを売却する事態のことも考えておきましょう。この場合、投資用不動産と同じように売却価格の査定が行われます。具体的には、年間の家賃から経費を引いた利益が、適正な利回りで得られたものとした場合、物件本体の元本価格はいくらになるか、という考え方で求められた「収益還元価格」で金額が査定されます。買い手となる投資家は相応の利回りを期待して、購入金額を決めるからです。

この価格は、ともすれば空き家状態の住宅を売る場合の査定価格よりも安い価格になることが少なくありません。住んでいる家を貸さずに売った方が、売買金額が高いということが起こり得るわけです。

●立退きなどの問題点

貸家を売る場合、入居者に立退きを求めてから売却することが行われます。もちろん、家主の都合による入居者の立退きに際しては、立退き費用の負担が避けられません。この金額は、入居者との交渉によって決めるほかはなく、交渉が長引いたり、決裂したりすれば、売り時を失う恐れもあります。交渉がもつれた場合には、弁護士などの専門家に話をまとめてもらう必要も出てきます。当然、弁護士費用などもの負担も余儀なくされるでしょう。

なお、立退き費用は不動産を売却した場合の譲渡所得の計算上、譲渡費用となり売却益から差し引くことになります。ですが、住んでいる家をそのまま売るよりも、手取り金額が減少することは間違いないでしょう。

●譲渡税の問題点

先ほども触れましたが、マイホームは所有者が住まなくなってから3年目の年末の経過後に売却すると、譲渡税の特例である「3,000万円特別控除」をはじめ、「特定居住用財産の買換え特例（マイホーム買換特例）」など、居住用の不動産を売った場合の特例が利用できなくなります。

このため、契約上立退き問題が起こらないようにするとともに、居住用の不動産を売った場合の譲渡税の特例が利用できるように借家契約を2年から3年の「定期借家契約」で締結するなどの工夫をする人もいます。

いずれにしましても、関与先に空き家が生じるような場合は、将来の経済的な問題や様々なリスクを踏まえ、的確なアドバイスをしたいところです。

治療、リハビリ、療養生活…

『三大疾病』とお金の問題

厚生労働省が実施した平成25年人口動態統計によると、日本人の死亡原因の1位はがん（悪性新生物）で28.8%。また、脳卒中（くも膜下出血、脳内出血、脳梗塞の合計値）が9.1%、急性心筋梗塞が3.2%となっており、がん・脳卒中・急性心筋梗塞の『三大疾病』が全死因の約4割を占めている。この数字からも、日本人にとって三大疾病は他人事ではない病気であることが分かる（**グラフ参照**）。

ただ、医療技術の進歩により、命が守られるケースも増えている。例えば、入院治療だけではなく通院治療を受ける患者が増えるなど、治療環境にも変化が見られるようになってきた。しかし、その一方で、罹患者の頭を悩ませるのが「お金」という問題だ。

日本人の死因に占める三大疾病の割合

厚生労働省　平成25年人口動態統計

東京都が平成25年に実施し、平成26年5月に報告書としてまとめた「がん患者の就労等に関する実態調査」によると、治療と仕事を両立する上で困難であったことを質問したところ、「治療費が高い、治療費がいつ頃、いくらかかるか見通しが立たない」といった経済的な問題が多く挙げられており、がん患者が抱えるお金の悩みが浮き彫りとなった。また、同じ実態調査の中で、がん罹患による収入への影響の有無に関する質問では、がん罹患後に「個人の収入が減った」と回答した人は56.8%と半数を超えており、「世帯の収入が減った」と回答した人も45.0%にのぼった。

こうした問題は、脳卒中の患者にも同じことが言える。厚生労働省の平成23年患者調査によると、脳卒中など脳血管疾患の総患者数は約123万人に及んでいる。しかし、平成25年人口動態統計によると、脳血管疾患は日本人の死因順位の第4位を占めているが、1年間で亡くなる人は約12万人で、脳血管疾患の総患者数に占める死亡割合は高くないといえる。とはいえ、命は助かったものの、脳卒中による後遺症のため、寝たきりや要介護になる人も少なくない。特に、脳梗塞の場合は後遺症に苦しむケースも多く、急性期の治療だけでなく、その後のリハビリや療養生活においても医療費や介護費が必要となってくることが考えられる。

アフラック罹患者アンケート調査（2015年2月）によると、三大疾病にかかり収入が減少したという回答が32.6%に達している。本人はもちろん、家族にとっても命が助かることが一番だが、今まで通りに働けなくなれば、収入が減少する可能性もある。治療が長引けば、それだけ費用がかかり、その後の生活に大きな支障が生じてくることも考えられる。定期的に健康をチェックするとともに、万が一に備えてしっかりとした「保障」も整えておきたいところだ。

心理学・脳科学を活かした次世代型の経営コンサルを提供

「心理学・脳科学を勉強するのとしないのとでは、人生の展開が大きく違ってくる」と指摘する藤田耕司公認会計士・税理士。大学受験の際に脳科学、心理学を勉強し、偏差値を40から70へと30アップさせて一流大学に入学。さらに公認会計士試験に合格し、現在はビジネスに役立つ心理学・脳科学のセミナー講師として活躍するほか、有名企業から社内研修の依頼も殺到。心理学・脳科学を活かした藤田氏の経営コンサルティングに注目が集まっている。

FSG税理士法人　代表社員　**藤田 耕司**
公認会計士・税理士・心理カウンセラー

――心理学・脳科学を学ぼうと思ったキッカケからお聞きします。

学生時代は野球に打ち込み、高校3年の夏に引退した後、大学受験までの半年間、必死に勉強しました。当時の偏差値は40でしたが、努力と根性には自信があったので何とかなると思っていました。結局、合格しませんでしたが、寝る間も惜しんで勉強したので、悔いはありませんでしたね。ただ、あれだけ勉強したのに、どうして成績が上がらなかったのか、疑問を抱くようになりました。そこで思い付いたのが、「勉強は脳を使うので、脳の取扱説明書を先に読んだ方が効率的なのではないか」ということ。そして、本屋に脳の本を探しに行ったのがキッカケです。

――そこで心理学・脳科学の本と出会ったわけですね。

とある脳に関する本の中に記憶のメカニズムに関する記述を見つけ、それ以来、心理学・脳科学に関する本を読み漁りました。そして、そこに書かれている内容を受験勉強で使えるようにカスタマイズさせると、あっという間に暗記力が高まり、秋頃には偏差値が70を超え、最終的には早稲田大学に合格しました。1年前の自分には想像もつかない環境の変化です。人生において心理学や脳科学を勉強するのとしないのとでは大きく展開が違ってくると思いましたね。その後も心理学・脳科学の勉強を続け、その勉強の内容を活かして公認会計士試験にも合格し、大手監査法人に勤めました。

――会計人になった後も心理学・脳科学の勉強を続けたのでしょうか。

社会人になってお給料をもらえるようになったので、高額の心理学・脳科学に関する研修会やセミナーに積極的に参加するようになりました。数百万円かけてＮＬＰ（神経言語プログラミング）を勉強し、アメリカでの講師の資格も取りましたね。また、コーチングの勉強などにもお金を使いましたが、正直なところ、ビジネスの観点で心理学や脳科学を活かしたいという自分の想いを満足させるものには出会えませんでした。そんな中、当時、経営者交流会を主催していましたが、参加者から経営に関する相談を受けるようになり、心理学や脳科学の原理原則を踏まえたアドバイスをすると、皆さん、非常に喜んでくれました。

――心理学を用いたコンサルティングの第一歩というわけですね。

そうですね。当時は趣味の範疇で無料セミナーを開催していましたが、自分の頭の中でビジネスにおける心理学・脳科学の活かし方が少しずつ整理できてきました。監査法人を退職して独立した後、参加者の一人を通じて、大学で経営心理学の講師を務めることが決まり、全15回の授業のコンテンツをまとめた時、これはセミナー事業として成り立つ、ビジネスに欠かせない心理学・脳科学の有益な情報を提供できると思い、セミナー・研修事業を意識するようになりました。

――通常の税理士業務は行っていないのでしょうか。

会計・税務業務をベースにしている点は他の事務所と変わりませんが、会計コンサルティングに加え、心理学・脳科学を活かした次世代型の経営コンサルティングと研修・セミナー事業を展開している事務所は珍しいと思いますね。

――現在もセミナーを開催されていますが、どのような方が参加されていますか。

定員15人ほどの小さなセミナーを定期的に開催していますが、有名な上場企業の人事部長や教育部長、また、中小企業でも年商数百億円の社長なども参加していただいています。研修が終わると、その場で社内研修の講師を依頼されるほか、会社の経営コンサルティングを依頼されるケースも少なくありません。これらの方々は、すべて口コミによる参加者です。ビジネスの世界で口コミほど強力な武器はないと実感しましたね。

――セミナーではどんな話をされていますか。

心理学、脳科学に関する基礎知識の体系的な理解のための話と、それを現場でどう活かすかという話について、コンサルティングの事例を交えながらお話しします。最近、注目度が高くなっているテーマは、ビジネスの「機械化」です。機械化によって人間の仕事がなくなるというデータが報告されましたが、そのようなビジネス社会において、今後、人間が職を失わないようにするためにはどのように行動していくべきなのか、心理学や脳科学の原理原則を踏まえながら分かりやすく解説しています。

有名企業から社内研修の依頼も

――実際、どのように行動すればいいのでしょうか。

脳というのは、端的に言うと「感情の脳」と「論理の脳」の2種類あります。論理の脳とは、合理性や論理性を判断する部分です。現代は、論理の脳が優位になりがちで、感情の脳がおろそかになっている傾向があります。しかし、最終的には感情の脳が意思決定を司りますので、感情の脳を動かさないと人は動いてくれません。分かりやすく言うと、合理的・論理的な説明を受けたとしても、好感が持てない人から物を買いたい、仕事を頼みたいとは思わないわけです。

――感情の脳を動かすためのアプローチが必要というわけですね。

そのとおりです。単純作業や知識の提供を行うだけの仕事は機械化されやすいですが、人間の感情や感性を扱う対人的な仕事は機械化されにくいので、相手の感情の脳を刺激するようなコミュニケーションや人間関係を構築する能力が高い人は仕事がなくなるリスクは比較的小さいと言えるでしょう。これは全職種に当てはまることです。特に、機械化によって仕事がなくなる可能性が高いと言われる士業の方にとっては重要なテーマではないかと思います。実際、司法書士、税理士の方々は危機感を募らせている方も多く、司法書士法人や税理士法人、税理士会から研修の講師を依頼される機会も増えています。

――藤田先生も危機感がありますか。

もちろんあります。最近は、銀行口座やクレジットカードの口座と連動して自動で仕訳が入っていく会計ソフトが登場していますし、今後、こういった機能はさらに高まっていくでしょう。全自動で申告書が作成できる時代が来たら、高い顧問料を払って税理士にお願いする人はほぼいなくなるでしょう。帳簿作成、申告書作成では機械の正確性やスピードに勝つことはできません。複雑な税務の相談は機械化が難しいかもしれませんが、そういったマーケットはあまり大きくありません。そうなると、今後は会計・税務のサービスのみならず、経営者の感情も刺激することで、「あなたに話を聞いてもらいたい」「経営の指導をしてもらいたい」といったニーズに対する付加価値を提供することしかありません。ですから、私自身の事務所も慌てて拡大しようとは考えていません。安売りはせず、その代わり非常に手厚いケアをすることで、お客様との信頼関係を深め、経営全般において頼られる存在になることを心掛けています。

――『もめないための相続心理学』という本を執筆されていますね。

相続は人生において大きな出来事であり、大きく感情が動く場面です。大きく感情が動くということは、コミュニケーション、人間関係、そして人生も大きく動く可能性があります。先ほど、脳には「論理の脳」と「感情の脳」があると言いましたが、円滑な相続を実現するためには、「アタマ」と「こころ」の両方の観点から相続に向けての取り組みを行うことが重要だと感じています。相続を扱う専門家の立場としては、相続人や遺族の心的状況をケアしながら接することが重要となります。相手の心を掴むようなコミュニケーションを取ることができれば、その仕事振りは口コミで必ず広がっていくものです。

――最後に一言お願いします。

先ほども言いましたが、人生において心理学・脳科学を勉強するのとしないのとでは、その後の展開が大きく違ってくると思います。まさに、私の人生そのものが良い例です。日常の人間関係も変わり、ビジネスの世界でも非常に役立ちます。一朝一夕には効果が現れませんが、脳の仕組みや心の仕組みを理解し、理解した内容を生活や仕事の中で着実に活かしていけば、人生が少しずつ変わり始めていくはずです。

JB press　藤田氏連載のコラム
『経営を変える心理学講座』
毎週金曜日連載
http://jbpress.ismedia.jp/category/management_psychology

税理士会の公的年金制度

日本税理士国民年金基金で将来のゆとりある生活を！

日本税理士国民年金基金　**原田　啓吾** 理事長

――日本税理士国民年金基金とは、どのようなものかをお聞きします。

最初に、国民年金基金制度は、国民年金法の規定に基づく制度であり、自営業の方やフリーで働く方が将来豊かな暮らしを実現できるように、国民年金（老齢基礎年金）に上乗せする公的な年金制度です。この運営を担う国民年金基金は、厚生大臣（当時）の認可を受けた公的な法人で、都道府県ごとに設立された「地域型基金」と職種別に設立された「職能型基金」の２種類があります。日本税理士国民年金基金は、平成３年に税理士の職能型基金として設立され、今日まで多くの方々から加入をいただいております。

――加入の対象者について教えて下さい。

税理士や税理士事務所従業員など税理士業務に従事している20歳以上60歳未満の国民年金第１号被保険者および日本国内に住所を有する60歳以上65歳未満の国民年金任意加入被保険者の方々が加入できます。事業専従者の奥様も加入できます。なお、厚生年金保険や共済組合に加入している方などは加入できません。

――掛金はどうなっていますか。

掛金は、ご自身のライフプランに合わせて、年金額や受取期間を設計でき、加入後も口数単位で増減することができます。例えば、40歳の男性が誕生月に計４口（１口目にＡ型、２口目以降にＡ型３口）に加入し、毎月24,810円の掛金を60歳まで20年間お支払いいただいた場合、65歳から毎月30,000円の年金を受け取ることができます。

――加入することで、どんなメリットがありますか。

まず、税制上の優遇です。支払った掛金は、年額816,000円まで全額社会保険料控除の対象となり、所得税や住民税が軽減されるほか、受け取る年金は公的年金等控除の対象となります。次に、65歳から生涯受け取る終身年金が基本となりますので、長い老後の生活に備えることができます。掛金の支払い額によって将来受け取る年金額が確定するのも特長です。掛金は、途中で口数の変更をしなければ、加入時から60歳まで変わりません。さらに、少ない掛金、自由なプランで始められるのも魅力といえます。ご自身のライフプランに合わせて加入のタイプを選ぶことができます。なお、掛金の上限は月額68,000円以内で、ご加入後、２口目以降の口数を増減することができます。

――年金の給付について教えて下さい。

年金のタイプは、生涯にわたり年金を受け取れる「終身年金」のＡ型とＢ型、また、年金の受取期間が決まっている「確定年金」のⅠ型・Ⅱ型・Ⅲ型・Ⅳ型・Ⅴ型の計７種類があり、自分のニーズに合わせて選べます。受給開始年齢（Ａ型・Ｂ型とⅠ型・Ⅱ型は65歳、Ⅲ型・Ⅳ型・Ⅴ型は60歳）に達すると、年金の給付が始まります。どんなに加入期間が短くても、将来、掛金を納めた期間に応じた年金が給付されます。

――国民年金の受給開始年齢が引き上げられた場合、国民年金基金の受給開始年齢はどうなるのでしょうか。

国民年金基金は、国民年金を運営する政府とは別の国民年金基金が運営し、契約により加入する年金です。また、積み立てた掛金を財源として年金を支給する「積立方式」を採用しております。そのため、仮に将来、国民年金の受給開始年齢が変更されるようなことがあっても、国民年金基金の受給開始年齢が変わることはありませんので、ご安心ください。

――なるほど、安心して積立てることができるわけですね。

老後に受け取れる国民年金（老齢基礎年金）は、ご夫婦で月に約13万円。しかし、高齢者世帯は、月に約27万円かかると言われています。この不足分を補うものとして、会社員の方には、厚生年金のような上乗せ部分がありますが、自営業などの方は、ご自身で上乗せ部分を用意しなければなりません。国民年金基金の制度は、国民年金だけでは足りない部分を補うために、国民年金への上乗せを図るものであり、ゆとりある将来の生活設計の実現のためにも、是非とも日本税理士国民年金基金をご活用ください。

相続コンシェルジュ

お悩み解決！

今回のご相談　今年の6月に父が亡くなりました。父親の遺産分割の時に、母親の二次相続税対策を考えたいと思います。父親の相続では母親が2分の1を相続して配偶者の税額軽減を最大に使いたいと考えています。どのような分割をすべきでしょうか。父親の相続財産は①のとおりです。

二次相続税対策を考えた遺産分割協議書の作成
～賃貸建物を子供から母親が購入～

①父親の相続財産（相続税評価額）

甲土地：2億円　甲賃貸建物：1.2億円（時価4億円）、甲賃貸建物の借入金3.2億円、その他の財産6.4億円

②一次相続（被相続人父、相続人母、子供）

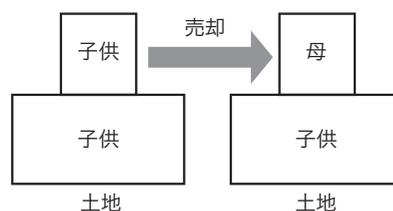
一次相続では、子供が甲土地2億円、賃貸建物1.2億円、借入金3.2億円、その他の財産3.2億円相続します。母親がその他の財産3.2億円を相続します。

一次相続の分割表　（単位：万円）

	母	子供
甲土地	–	20,000
甲賃貸建物	–	12,000
甲建物の借入金	–	△32,000
その他の財産	32,000	32,000
合計	32,000	32,000
税金合計	–	10,775

③二次相続税対策（被相続人母、相続人子供）

子供が相続した甲賃貸建物　相続税評価額1.2億円、（時価＝未償却残高4億円）を母親に生前に譲渡します。子供は未償却残高4億円の建物を4億円で譲渡するので譲渡税は課税されません（売却収入4億円－取得費4億円＝売却益ゼロ）。

子供　→売却→　母
子供　土地　　子供　土地

④建物を子供から母親が購入した後の相続財産の状況

母親が4億円で購入した建物の相続税評価額は4億円の売買価額ではなく、1.2億円となります。また、この賃貸物件の購入を借入で行いますので、母親の借入金が4億円増加することとなります。

対策後の資産状況　（単位：万円）

	母	子供
甲土地	–	20,000
甲賃貸建物	12,000	–
甲建物の借入金	△40,000	–
その他の財産	32,000	40,000
合計	4,000	60,000

〈対策後の母親の相続税評価額〉

甲賃貸建物12,000－甲建物の借入金40,000＋その他の財産32,000＝4,000万円

〈対策後の子供の相続税評価額〉

甲土地20,000＋甲賃貸建物ゼロ＋その他の財産32,000と8,000（売却代金40,000－借入金の返済32,000）＝60,000万円

節税効果

このように、父親が相続税対策で建てた賃貸建物を相続すると一次相続の相続税を軽減することができますが、さらに、遺産分割を工夫して賃貸建物、土地、借入金を子供が相続して、その後、母親に売却すると二次相続税が大幅に節税できます。

今回の協力者：深代勝美公認会計士・税理士（税理士法人深代会計事務所　代表社員）

一般社団・財団法人

利用目的と税務対応

税務対応
一般社団法人
一般財団法人

田中　義幸　公認会計士・税理士

一般社団・財団法人制度の概要と移行状況

一般社団法人は、２人以上の社員が定款を作成し、公証人の認証を受けて、役員を選任し、設立の登記をすれば、どのような事業目的の法人でも設立できる制度になっています。一般財団法人も、設立者が定款を作成し、公証人の認証を受けて、３００万円以上の財産を拠出し、役員や評議員を選任し、設立の登記をすれば、一般社団法人と同じように簡単に設立できます。つまり、旧社団法人・財団法人のように行政の設立許可をとらなければ設立できなかった制度と異なり、行政の関与を受けることなく誰でも簡単に設立できる準則主義の制度になっているということです。

このようにして簡単に設立できる一般社団・財団法人は、行政の関与を受けることなく自由に運営していくこともできますが、公益目的事業を行う法人は行政庁による公益認定を受けることもできます。

行政庁による公益認定を受ければ、公益社団・財団法人として、行政庁の厳格な監督下に置かれて公益認定の要件を満たしていかなければなりませんが、一方で手厚い税制優遇措置の対象となります。しかし、公益認定の要件を満たせなくなった場合には、公益認定を取り消されて、通常の一般社団・財団法人に戻ることになりますが、公益目的事業用の財産は他の公益法人等に贈与しなければならなくなります。

このような一般社団・財団法人制度と公益法人認定制度は平成20年12月1日から施行され、その時点で24,000法人を数えた旧社団法人・財産法人は平成25年11月末までの5年間に新制度への移行を行うことが義務付けられていましたが、約3,500法人が合併・解散等により消滅し、約9,000法人が公益社団・財団法人となり、約11,500法人が一般社団・財団法人に移行する結果となりました。一般社団・財団法人に移行した法人は、旧公益法人時代に蓄積した財産をそのまま継続して公益事業に支出し尽くすことが義務付けられており、その間は行政庁の監督を受けることになるため移行法人という特別の区分になっています。

非営利型法人の2つの類型

一般社団・財団法人のうち、法人税法に定められた一定の要件を満たす法人は非営利型法人に該当します。非営利型法人は、法人税法別表第２に掲げる「公益法人等」の法人グループに属するものとして収益事業課税の適用を受けることになります。非営利型法人に該当しない一般社団・財団法人は、会社などの営利法人と同じ「普通法人」グループに属するものとして、全所得課税の適用を受けます。

非営利型法人には、２つの類型が定められています。一つは「非営利性が徹底している法人」であり、定款において利益分配しない、残余財産を国等に帰属させるなどの定めを置き、実態において定款違反、関係者への特別利益の供与、親族による法人支配などを排除した文字通り非営利性を徹底した法人類型です。

２つ目の類型は、「共益的活動を目的とした法人」です。これは非営利性が徹底していない代わり、共益的事業を目的としていることや、税務上の収益事業を主として行わないことなどが求められています。

非営利型法人に該当していた一般社団・財団法人が、要件を満たせず非営利型法人以外の法人となった場合には、それまでの収益事業課税が全所得課税となるほか、それまでの非収益事業の累積所得金額についても、一時に益金算入されることになります。

一般社団法人を使った相続税対策

一般社団法人を相続税対策に用いるという話をよく耳にします。一般社団法人は株式会社のように持分がないので、そこをうまく使えば相続税がかからないで相続財産を引き継ぐことができるというのです。

確かに、一般社団法人は、誰かが法人を所有する仕組みを持たない非営利法人です。なぜ、所有する仕組みを持たないのかというと、誰かが法人を所有することによる弊害を排除するためであるといえます。誰かが法人を所有することによる弊害とは、端的に法人を私物化することに他なりません。会社などの営利法人は誰かが私物化する法人そのものであっていいわけですが、一般社団法人は、私物化を前提としない法人制度として設けられたものです。一般社団法人の制度は、この組織原理に基づいて組み立てられています。しかし、登記するだけで誰でも簡単に設立でき、行政の監督を受けることのない準則主義の下では、私物化しようとすれば、誰の干渉も受けずに私物化することも可能な制度となっていることもまた事実です。

そこで、法人税法はその実態に鑑み、同じ一般社団法人でも私物化していない法人の場合には、これを「非営利型法人」として、別表第２の公益法人等のグループに含め、収益事業課税を適用することとしました。その一方で、私物化している法人の場合には、「非営利型法人以外の法人」として、会社などの普通法人並みの全所得課税を適用することとしたものです。かつて同じ準則主義の非営利法人であった中間法人の時には、法人税法は私物化が可能であるとして、一律に普通法人並みの全所得課税のみで応じていたのに比べ、この対応は一般社団法人制度の普及に一定の配慮を示したものといえるでしょう。

それでは、この一般社団法人を相続税対策に用いるとは具体的にどういうことでしょうか。相続税対策としてまず誰でも考えるのが、個人の所有する自社株や不動産を非営利型法人である一般社団法人に贈与する方法です。この場合、非営利型法人であるため受贈益課税は受けないが、贈与者・親族が法人を私物化していると、法人に相続税や贈与税が課税されます。贈与者・親族の相続税・贈与税の不当減少課税と呼ばれるものです。これを避けるには、贈与者・親族と法人を完全分離して、私物化していない形にすることですが、これは相続税対策にはなっても相続対策にはならない。相続財産を完全分離されては、元も子もないからです。

次に、考えられるのが、個人の所有する自社株や不動産を非営利型法人である一般社団法人に時価譲渡する方法です。この場合、個人に時価譲渡の対価が入る一方で譲渡所得課税を受けることになり、その差額が相続財産を構成することになりますが、法人に相続税・贈与税の不当減少課税が生じることはありません。

しかし、一般社団法人を、特定の個人の相続税対策に用いることは、法人の私物化以外の何物でもありません。法人の私物化は、特定の個人に特別の利益を供する結果とならざるを得ません。そうなると非営利型法人の「特定の者に特別の利益を与えない」旨の要件を満たさないので、「非営利型法人以外の法人」に該当するものとして取り扱われることになります。この段階で、法人はそれまで課税を受けなかった収益事業以外の所得に対して累積所得金額課税を受け、以後は普通法人並みの全所得課税を受けることになります。さらに、法人の私物化は、法人の財産に対する支配権（持分）があるものとみなされることとなり、その支配権（持分）が相続税の課税の対象となるでしょう。結局、相続税まで課税されることとなり、自社株や不動産の相続税対策は失敗どころか、全方位からの課税を浴びて最悪の事態を招く結果となりかねないのです。ここでは、一般社団法人だけを取り上げましたが、一般財団法人においても、基本的に同様であると思います。

日税ジャーナル　平成27年・夏号（年4回1月・4月・7月・10月発行）
日税グループのホームページ　http://www.nichizei.com/
発行：日税グループ　〒163-1529　東京都新宿区西新宿1-6-1　新宿エルタワー29階
TEL：03-3340-6494　FAX：03-3340-6495
本紙へのご意見・ご要望は、企画広報室へお願いします。　TEL：03-3340-4488